БРИФ

## 1. Контактная информация

|  |  |
| --- | --- |
| **Полное название компании:** |  |
| **Город:** |  |
| **Контактное лицо:** |  |
| **Контактные телефоны:** |  |
| **Контактный е-mail:** |  |
| **Адрес сайта компании, ссылки на корпоративные соц. сети:** |  |

## 2. О Вас

|  |
| --- |
| 2.1. Род деятельности компании (общие сведения о компании, основные направления деятельности, ключевые товары, торговые марки) |
|   |
| **2.2. Опишите целевую аудиторию вашего продукта/услуги. Кто ваши клиенты?** |
|  |
| **2.3. Описание продукта (отличительные признаки, конкурентные преимущества)** |
|  |
| **2.4. Какие 3 основных задачи решает ваш продукт/услуга для своих пользователей?**  |
|  |
| **2.5. Есть ли у вашего бренда фирменный стиль, брендбук?** |
|  |
| **2.6. Перечислите основные компании-конкуренты** |
|  |

##  3. Цели и задачи

|  |
| --- |
| 3.1. Цели обращения в агентство |
|  |
| 3.2. Задачи бизнеса |
|  |
| **3.3. Общий бюджет на рекламную кампанию в российских рублях** |
|  |
| **3.4. География рекламной кампании** |
|  |
| **3.5. Инструменты, которые обязательно должны быть в рекламной кампании:** |
|  | * контент в социальных сетях
* размещение рекламы у блогеров
* реклама в социальных сетях
* медийная реклама
* контекстная реклама
* специальный проект
* поисковое продвижение (SEO)
* PR-статьи
* вирусное видео
* организация оффлайн-мероприятий
 |
| **3.6. Укажите аккаунты в социальных сетях, которые вы считаете образцовыми в своей сфере деятельности (обработка, рубрики, тексты, общий внешний вид)** |
|  |
| **3.7. Был ли у вас опыт проведения рекламных кампаний продукта в Интернете? Расскажите об этом опыте:** |
|  | * инструменты, которые использовались
* показатели, которые были достигнуты
* что понравилось в работе с исполнителем РК
* что не понравилось в работе с исполнителем РК
* инструменты, которые дали наилучший результат (примеры кампаний, которые понравились, с ссылками)
 |
| **3.8.Установлен ли на сайте продукта/услуги счётчик веб-аналитики Яндекс Метрика и Google Analytics?** |
|  |